Comisión de Salud Pública y Asistencia Social
S/C

Versión Taquigráfica N° 62 de 2010

EMPRESA NUTRICIENCIA

Proceso productivo y características de los alimentos libres de gluten
ver exposición

ASOCIACIÓN DE FUNCIONARIOS DEL HOSPITAL ITALIANO

Eventual cierre del Hospital Italiano
ver exposición

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 19 de mayo de 2010

(Sin corregir)

PRESIDE: Señora Representante Berta Sanseverino.

MIEMBROS: Señores Representantes Daniel Bianchi, Antonio Chiesa Bruno, Roberto Frachia y Daniel Radío.

DELEGADO DE SECTOR: Señor Representante Juan Curbelo.

INVITADOS: Por la empresa NutriCiencia, señores Carlos Murissich y Andrés Henderson.

Por la asociación de funcionarios del Hospital Italiano, señora Carmen Brañas y señor Carlos Denis.

SEÑORA PRESIDENTA (Sanseverino).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Salud Pública y Asistencia Social recibió el día 5 de mayo una carta en la que los señores Carlos Murissich y Andrés Henderson solicitaban ser recibidos para exponer acerca de la problemática en la elaboración de alimentos exentos de gluten aptos para celíacos giro de actividad de su empresa, tema que fuera abordado en el acto conmemorativo de esa fecha.

La Comisión les da la bienvenida y les cede la palabra para que realicen su planteo.

SEÑOR MURISSICH.- Junto con Andrés Henderson somos socios directores de la empresa Alimentos NutriCiencia S.R.L, que este año está cumpliendo diez años de vida. Iniciamos nuestra actividad en el año 2000, producto de esas cosas que a veces pasan en la vida. Tuvimos que encontrar un camino diferente de actividad y como desde hacía muchos años veníamos trabajando en dupla en el desarrollo de alimentos, habiéndonos desempeñado en empresas como Pernigotti, Plucky y Felisatti, todas vinculadas a la alimentación, descubrimos que había un nicho no atendido y largamente reclamado que tenía que ver con la ausencia de alimentos para celíacos.

Tomamos contacto con la Asociación de Celíacos del Uruguay y, luego de hacer una serie de experiencias y de testeos, con los magros recursos con los que podíamos contar un poco más a olfato que a datos concretos, decidimos encarar esta actividad: el desarrollo, elaboración y venta de alimentos aptos para celíacos. Para ello nos documentamos en esta materia en lo que se hace en el resto del mundo, en empresas exitosas, sobre todo europeas tiene mucho más larga data la actividad relativa a celíacos en Europa que en nuestro país, tomamos contacto con la Asociación de Celíacos del Uruguay y, con la legislación vigente en aquel momento ya existía la Ley Nº 16.096, que rige al día de hoy y en el marco de lo que allí se establecía, comenzamos a trabajar. En una primera etapa empezamos a trabajar en la experimentación. Tratar de hacer un pan sin gluten es como decirle a un arquitecto que haga hormigón sin tener cemento portland; es casi una utopía. Pero como nos gustan las cosas difíciles, la encaramos.

El motivo por el que solicitamos esta entrevista tiene que ver con que ya hemos participado de tres eventos realizados en el marco del Día Nacional del Paciente Celíaco, el primero sin que estuviera el decreto aprobado y el segundo y el tercero ya cuando este se había hecho oficial. Pudimos escuchar con mucha atención los planteos que realizó la Asociación de Celíacos del Uruguay, como también los de la Academia de Medicina, a través de diferentes referentes. En esta última oportunidad también participó gente del Instituto Nacional de Alimentación. En realidad nunca se presentó ninguna postura desde el punto de vista de quienes hacemos alimentos, y, para desgracia de los celíacos, debo decir que somos la única empresa que tiene la habilitación formal del Ministerio de Salud Pública como elaborador, fraccionador y envasador de alimentos exentos de gluten en el marco de la Ley Nº 16.096, norma que ya tiene más de veinte años. Para que tengan una idea de lo que implica lograr este estatus, luego de ser nosotros la primera empresa nos siguieron empresas chicas, por ejemplo: CONAPROLE, Coopar y Cousa. NutriCiencia S.R.L tiene el honor y el privilegio de haber sido la primera en abrir la brecha. Obviamente que nuestras motivaciones son diferentes a las de estas empresas que, como es lógico, están apuntando a poder diferenciar sus productos pensando en el mercado exterior, donde también se exige por parte de las autoridades y de la comunidad celíaca cada vez más presencia de alimentos.

Hacer alimentos para celíacos no es fácil, y en ninguno de estos tres eventos que mencionamos se habló de esa temática. Ustedes obviamente dominan el tema de la salud, más allá del bajo diagnóstico que existe aún hoy día. Cuando comenzamos, hace diez años, la Asociación de Celíacos del Uruguay hablaba de un celíaco entre trescientos cincuenta y quinientos uruguayos: hoy afirma enfáticamente que hay uno cada cien y la cifra sigue creciendo. Se ha trabajado mucho en el tema del diagnóstico, se ha avanzado muchísimo, pero la pregunta es qué pasa después. Porque obviamente, después del diagnóstico, la medicina lo único que hace es remitir al celíaco, o a los padres del niño celíaco, a que lleve una dieta exenta de gluten por el resto de su vida, y aquí es donde entendemos que tomamos protagonismo quienes elaboramos estos productos. Como decía, hacer alimentos para este colectivo no es fácil porque es un alimento complejo desde el punto de vista de sus propias características. Además, contamos con una gran mochila en lo que tiene que ver con la frustración de la persona celíaca, sobre todo cuando es un adulto, porque después de pasar quince, veinte, cincuenta, sesenta años hoy se está diagnosticando a diferentes edades acostumbrada a consumir gluten de muchísimas formas tiene que pasar a comer un pan sin gluten, no puede sentarse en una pizzería a comer una pizza, o va a un cumpleaños o un casamiento y no puede probar absolutamente nada de lo que se sirve. Esto es muy frustrante y trae consigo una carga emocional muy pesada y difícil de llevar. En ese sentido, Andrés Henderson que luego va a hablar de la parte técnica, que está especializado desde hace muchos años en el ámbito de la panificación, tuvo que hacer un giro absoluto de su cabeza para poder entender cómo funciona la problemática de los alimentos sin gluten para conseguir texturas, sabores, características organolépticas semejantes a las convencionales. Además, debe tratar de hacerlo con el menor costo posible, ya que siempre está en boca de los celíacos que estos productos son más caros. Al respecto, digo que ser más caro o más barato es un concepto subjetivo y solamente tiene sentido cuando se lo compara con otra cosa. Algo puede ser barato comparado con una cosa y caro comparado con otra. El problema no es el producto en sí mismo, sino de qué tipo de definición de producto estamos hablando.

Comparar un alimento para celíacos con una flauta de pan francés que se hace en la panadería de la esquina es muy injusto, y no tiene ningún sentido porque no existe materia prima más barata en el mundo ni de mayor extensión en su cultivo que la harina de trigo. El 80% de la humanidad consume trigo todos los días de una u otra forma. Entonces, cuando simplemente tenemos la mezcla de harina, agua, un poquito de sal y levadura, la colocamos en el horno y ya tenemos un pan, no podemos compararlo con un producto para celíacos en el que tenemos que emular las características del gluten. El gluten, sin que el celíaco o el consumidor lo sepan, viene gratis dentro de la harina. Nosotros, al usar harina sin gluten tenemos que poner un montón de aditivos para tratar de emular esas características. El gluten es lo que le da la consistencia a las masas, la elasticidad cuando se la requiere, la crocancia, lo que permite el leudado, es decir, todo lo que conocemos de la pasta y de la panificación es posible gracias al gluten, si no hubiera sido así, estaríamos comiendo no sé qué cosa, pero no los productos que conocemos hoy.

Entonces, el tema del precio es un poco injusto si lo comparamos con estos productos. Además, hay otros elementos que inciden en el precio, y es que toda la maquinaria que hoy está a disposición de la industria alimentaria en todo lo que sea farináceo está desarrollada justamente por la característica que tiene el gluten. Por ejemplo, nosotros tenemos masas que no pueden quedar colgando como sí quedan las masas con las que se elaboran las galletitas, por ejemplo, entre dos rodillos. A nosotros se nos rompe o se nos desarma la masa, porque no tiene la tolerancia que le da el gluten.

Por lo tanto, aparte de ser difícil desarrollar productos desde el punto de vista de la formulación, también hay grandes dificultades para transformarlo en un producto que se pueda producir en alguna escala y, además, con bajo costo. Todo lo que sean escalas de producción por la incorporación de tecnología se descarta porque no existe tecnología desarrollada para este tipo de productos. También debemos destacar la alta incidencia que hay de mano de obra. Al no haber posibilidades de incorporar máquinas, obviamente, si uno crece en la necesidad de producir todo recae en un proceso artesanal.

Entonces, como decíamos, en las reuniones que se hicieron con motivo del Día Nacional del Celíaco faltaba la voz de la industria aclarando aspectos que probablemente quienes no están en el tema los ignoren; y por eso queríamos dar la cara para explicar qué es lo que hacemos, cómo lo hacemos y con qué dificultades.

Estamos celebrando los diez años de vida de NutriCiencia. Cabe acotar que no solo tenemos todas las habilitaciones formales que la Ley Nº 16.096 solicita en nuestro país, sino que además hemos dado un paso más para ganarnos la confianza que es fundamental en el caso del celíaco y hemos logrado la certificación de nuestra empresa en lo que hace al proceso de elaboración bajo la norma CODEX STAN 118, que es la normativa internacional que regula un alimento para poder ser rotulado como apto para celíacos. Posteriormente, lo que también conseguimos fue la certificación de gestión de calidad ISO 9001-2008 como para tener todos los procesos en forma clara y manualizados para quien quiera tener oportunidad de saber cómo trabajamos.

Decíamos que estamos celebrando nuestros diez años de vida, y hemos llegado a un punto en el que después de haber comenzado, espalda con espalda, estos dos quijotes, hoy tenemos una empresa que le da trabajo a quince personas, además de nosotros dos, pero nos enfrentamos a una realidad y es que para chicos ya somos muy grandes, y para grandes somos terriblemente chicos. Esto es así porque en lo que refiere a controles y gestión de calidad, tenemos requerimientos al mismo nivel que una empresa que puede mover toneladas de producción por año y, en realidad, nosotros movemos apenas kilos, pero los tenemos que absorber igual. Está en nuestro interés continuar desarrollando propuestas y mejorar las que tenemos, pero todo ello implica inversiones en muchos casos importantes. Hemos desarrollado una serie de cosas que pueden demostrar la seriedad con la que trabajamos. Aquí tenemos, por ejemplo, a una de las dieciséis premezclas que hemos desarrollado y que hemos tenido la oportunidad, no siempre con mucho éxito, de exportar. En dos oportunidades hemos exportado a Brasil y dos veces a Canadá infelizmente, una está regresando, con gran pérdida para nosotros y en este momento se están terminando los registros de toda esta línea de premezclas ante el INAL, en Argentina, para poder comenzar con la exportación.

Esta línea de productos, al ser en polvo, son de los más fáciles de desarrollar y de intentar comercializar fuera del país porque no requieren condiciones especiales de conservación y su vida útil es muy larga. No obstante, el resto de los productos, por su propia condición de libres de gluten, tienen una vida más corta, se degradan mucho más rápido que aquellos que tienen gluten, por lo que a veces se hace difícil pensar en producciones importantes, que podrían mejorar los números, porque estamos atendiendo a un mercado mucho más chico.

En Uruguay, se considera que hay aproximadamente cuatro mil o cinco mil personas celíacas, se trata de un mercado muy chico. Además, el 50% de esa cantidad, está distribuida en los dieciocho departamentos fuera de Montevideo. Entonces, llegar a Artigas con tres cajas a través de una empresa de transporte hace que el producto triplique su precio, porque los costos logísticos inciden muchísimo pues no se amortizan, como sí pueden hacerlo los de consumo masivo, productos con los que sí se nos compara.

Respecto a lo que planteábamos de que para chicos somos grandes y para grandes somos chicos y estudiando pormenorizadamente lo que es la Ley Nº 16.096 que figura en las carpetas que les hemos entregado; inclusive, todo esto está mucho más detallado, el artículo 1º hace referencia a que se declara de interés nacional a la enfermedad celíaca, así como todo lo que refiere a su estudio. Desde el momento en que todos sabemos que, al día de hoy, luego de muchos años de conocida la celiaquía, no hay otra forma de tratamiento que el dietético, entendemos que en ese concepto de estudiar todo lo relativo a la enfermedad tiene que estar implícito el desarrollo de alimentos, porque para el celíaco el alimento es el medicamento.

Es verdad que hay algunos productos que son un poco más caros que los convencionales, aunque nosotros hemos implementado una política de precios que apuesta no solo a que el celíaco consuma el producto sino, por un lado, a mejorar su características para que no sea distinto del convencional. De esa forma, pretendemos lograr que no solo el celíaco lo consuma sino todo su núcleo familiar. Si el producto es rico, no tiene diferencias con el convencional y el precio no es una limitante, ¿qué problema hay para que toda la familia, cuando cena, consuma el mismo producto?

Hay algunos productos en lo que esto es muy claro. Por ejemplo, tenemos un rebozador sustituto del pan rallado y la inmensa mayoría de las familias en que hay un celíaco ya descartó el convencional, porque no va a freír una cosa en un sartén y otra en otro. Son muchísimos los productos que ya están en esas condiciones. Nosotros hemos adoptado como política de precios la contención del precio en la medida en que los volúmenes de venta iban creciendo, de modo tal de amortizar todos los costos fijos en mayor cantidad de unidades y lograr, a su vez, una retroalimentación: como el producto es más económico, lo consumen más, podemos bajar los costos y podemos ofrecer un precio que logre que se consuma más.

Hay otros productos que no tienen esa condición, básicamente los panificados, porque quien no sea celíaco no va a dejar de comer el pan francés ni el pancho en un pan de viena y, además, todavía no hemos logrado una masa que tenga esas características. Pero hay un montón de productos en los que estamos en condiciones de escalar en volumen de producción, para lo que estamos solicitando apoyo a diferentes niveles. Recientemente, a través del Banco de la República Oriental del Uruguay hemos financiado la instalación de la primera cafetería y "petit restó" por llamarlo de alguna manera con una propuesta ciento por ciento apta para celíacos, que empieza a funcionar dentro de quince días en la Ciudad Vieja. No solamente apunta al celíaco sino también a dar una alimentación saludable, sin el uso de grasas trans, con aporte de fibras, con productos bajos en calorías o sin azúcar para los diabéticos, sin sal agregada, con bajo nivel de sodio.

Nosotros trabajamos directamente con el consumidor final, incluso tenemos entregas a domicilio. La nuestra es una empresa que hace cosas a nivel industrial para exportar, pero no dejamos de atender todos los rinconcitos que este segmento nos ofrece, y el de la venta directa al consumidor final es muy importante, en gran medida, por lo que decía del tiempo de vida útil de los productos. Esta línea se encuentra en todos los locales de las cadenas Disco, Devoto, Gèant y Tienda Inglesa porque no tienen problemas de conservación. Sin embargo, es muy difícil colocar en las grandes superficies el resto de los productos que tienen vida útil corta cinco, seis días, a veces un poquito más y se consumen en baja proporción. Por eso tenemos este contacto directo con el consumidor final, porque en infinidad de oportunidades nos decía: "Lo que les hace falta en este local es poner unas mesitas y ofrecer un café o un refresco". Eso es lo que estamos concretando en el local de la Ciudad Vieja.

Otro proyecto que para nosotros es muy importante y que recién en estos momentos hemos logrado concretar las inversiones necesarias para llevarlo adelante es el tan reclamado alfajor para la merienda de los niños celíacos, que desde hace diez años las madres nos piden. Parece una cosa muy simple pero todos los que tienen o han tenido niños saben que la opinión del compañerito en el recreo tal vez sea más importante que lo que yo creo de lo que me voy a comer. Cuando un celíaco saca una manzana que probablemente sea más saludable que un alfajor se siente disminuido frente a los compañeros que están con el último alfajor o el "snak" de moda.

Nosotros no quisimos entrar en las características de los alfajores convencionales porque, además, nos importa la calidad nutricional del producto, no solamente que emule al convencional. Es así que hemos desarrollado un alfajor hay muestras, para quien lo quiera degustar que tiene aporte de fibras y en el que no se utilizan grasas trans, ni siquiera en el baño de repostería con que se cubre. Entonces, es un producto no solamente igual al convencional, sino más saludable.

En virtud de todo esto y de un montón de proyectos que tenemos como el de hacer crecer la propuesta hacia el interior al final de la carpeta van a encontrar el borrador de una solicitud para declaración de interés nacional de la actividad de nuestra empresa, de acuerdo con el artículo 1º de la Ley Nº 16.096. Entendemos que eso sería muy beneficioso, en primera instancia, para la empresa, pero esos beneficios se trasladarían en forma inmediata al colectivo para el cual trabajamos. Nosotros hemos desarrollado un matrimonio con los celíacos: no podemos hacer otra cosa porque las fuentes de contaminación nos lo impiden, de modo tal que el crecimiento solo puede estar dado a través de un mayor diagnóstico y, a su vez, un mayor consumo de productos. Somos conscientes de que hay muchos celíacos, sobre todo en el interior del país y en las zonas más alejadas de los centros urbanos, que no tienen propuestas, ignoran las que hay y, probablemente, no tengan condiciones como para poder solventar la dieta.

En el último Día Nacional del Celíaco una señora habló en representación del INDA y ustedes recordarán que dijo que para los celíacos se pusieron lentejas. Nosotros nos hemos acercado al INDA para ofrecer una mezcla que tenemos desarrollada que funciona fantásticamente. Es un sustituto universal de la harina de trigo para elaborar todo lo que se hace con trigo, y nos contestaron que no nos podían comprar porque éramos la única empresa oferente. Sin embargo, se les da harina de arroz con la que nada se puede hacer y leche en polvo, que en muchos casos tampoco saben usar. Son canastas que, en muchas oportunidades, van a parar a personas que no tienen condiciones culturales como para saber manejar el producto o ni siquiera tienen una cocina, un horno, una batidora como para dar viabilidad al producto. Se está intentando hacer un esfuerzo para dar apoyo a una persona pero ese apoyo no llega, porque esos productos que no saben manejar terminan cambiándolos en el almacén por harina de trigo o fideos. Lo sabemos porque nos lo dicen los propios celíacos. El INDA no cumple con la Ley Nº 16.096 porque, por ejemplo, cuando llama a concurso de precios ni siquiera pide el análisis de libre de gluten de las partidas que compra.

Por otro lado, no hay un solo establecimiento de internación en el Uruguay que cumpla con el último artículo de la ley, que establece que se debe prever la presencia de celíacos y la provisión de alimentos aptos a esta condición en sanatorios, hospitales, colonias de vacaciones, etcétera. No existe un solo lugar. Al celíaco que es internado, si no es por la familia, le pueden servir cualquier cosa.

Como hace pocos meses la Asociación de Celíacos del Uruguay consiguió una modificación en el artículo 4º de la ley si la memoria no me falla para manejar el símbolo de libre de gluten, si estamos reviendo la norma, sería bueno que reconsideráramos todos los artículos. Si hay voluntad política y social para dar apoyo a este colectivo, nos parece que llegó la hora de que, después de trabajar diez años en total soledad y haciendo las cosas siempre bien, pidamos apoyo institucional, porque entendemos que existen herramientas para ello. El único beneficiado con todo esto va a ser el celíaco; nuestra principal preocupación lo pueden atestiguar clientes de toda la vida es ofrecer cada vez más productos, mejores y más dignos. Cuando comenzamos a trabajar, estos productos, que se hacían en forma artesanal en la Asociación de Celíacos del Uruguay, se envasaban en una bolsita y se los cerraba con un nudo. No es digno para la persona con esta problemática que se le ofrezca esto como única alternativa. No es digno para una persona que, además de tener esa problemática, se le ofrezca esto como única alternativa.

Por mi parte, creo que he redondeado la idea en cuanto a qué es lo que hacemos y qué solicitamos. Me gustaría que el ingeniero Henderson los ponga al tanto de dificultades que hacen más a cuestiones técnicas.

SEÑOR BIANCHI.- Su exposición ha sido muy clara.

Sin embargo, no entendí concretamente a qué apuntan, si a la exención impositiva, a la difusión o a otra cosa.

El otro tema puntual que me gustaría conocer es por qué les están devolviendo de Canadá una partida de productos.

SEÑOR MURISSICH.- Infelizmente, no tenemos experiencia en lo que es mercado exterior y exportación. Por ello fuimos víctimas de una maniobra cuasi delictiva. Nosotros mandamos dos "pallets" a Canadá, con una factura de aproximadamente US$ 6.500 que fue negociada a través de un intermediario argentino. Lo enviamos en la modalidad CAD, es decir, que el importador, a través de la gestión de los bancos, paga la factura que corresponde en su banco y levanta la mercadería de aduana.

Por algo que todavía no entendemos estamos analizando esta situación para ver qué tipo de acción podemos llevar adelante para reparar esta pérdida, los documentos fueron extraviados por el banco en Canadá. Nuestro banco en ningún momento nos hizo partícipes de esta situación; no se tomó ninguna medida para solucionar en el corto plazo este tema, lo que se podría haber hecho enviando duplicados de la documentación pertinente. Por supuesto que el cliente se molestó muchísimo con esta situación y rechazó la mercadería. Dijo directamente al banco y nos lo hizo saber a nosotros que no iba a levantar la mercadería. Ahí nos encontramos con dos alternativas: perdíamos la mercadería o veíamos qué hacer con ella. Como no nos gusta dejar una mala imagen, nos hicimos cargo del flete de ida que no nos correspondía, de todos los gastos de depósito fiscal en Canadá y de retorno al Uruguay.

Por lo tanto, largamente hemos superado la cifra de US$ 6.500 que hubiéramos recibido por la factura. Dicen que a golpes se aprende, y en exportación algo hemos aprendido. Si no es con carta de crédito irrevocable, no enviamos nada. Esta fue la segunda vez que enviamos productos a Canadá. En este caso fue a Montreal; la primera fue a Toronto por intermedio de un uruguayo residente allí desde hace muchos años. Esta persona supo de nuestra existencia en oportunidad de venir al país con su madre celíaca a pasar las fiestas tradicionales. Cuando vio los productos quedó muy bien impresionado y los precios le parecieron competitivos. En realidad, lo son. Esta persona optó por realizar la importación. El problema es que, a veces, entre querer importar y luego vender lo importado puede haber una serie de cosas que quien no es profesional en el tema no tiene en cuenta, por lo que fracasó la experiencia comercial de este representante.

Se nos preguntaba a qué apuntamos concretamente. Nosotros somos una PYME básicamente familiar; casi la mitad de la empresa está integrada por familiares y mi socio es como si fuera mi hermano. Hemos hecho infinidad de sacrificios; sabemos que no somos los únicos en el Uruguay que los hacen. Empezamos esta actividad realizando una hipoteca sobre la casa. Ya llevamos tres hipotecas, que siempre hemos podido levantar sin ningún tipo de problema. Somos gente de trabajo y cuando nos proponemos algo trabajamos para conseguirlo.

Como decía, estamos en un punto en el que para empresa chica, somos grandes, y para empresa grande, somos chicos. Entonces, ya no alcanza con hipotecar la casa para conseguir los medios. Nosotros pretendemos que los productos mejoren en sus características, pero también en su penetración en el mercado. Venderíamos más y, además, estaríamos llevando una solución a una cantidad de gente a la que hoy no podemos llegar porque no tenemos los medios y, en algunos casos, por la vida útil del producto.

Nosotros contamos con equipos de mezcla de polvos que responden a diseños específicos para realizar una mezcla que reúna todas las condiciones necesarias, como, por ejemplo, homogeneidad. Pero el envasado lo hacemos en forma manual. Para el mercado interno, no hay problema. Sin embargo, si pensamos en la exportación al mercado argentino o a otros tenemos otros posibles interesados todos sabemos que los importadores no pueden esperar tres meses. Si dicen que necesitan el producto hoy, lo quieren tener dentro de veinte días en su góndola. Nosotros no llenamos ni medio contenedor en veinte días.

Una máquina envasadora de tres costuras cuesta en el entorno de los US$ 25.000 o US$ 30.000. Entonces, estamos frente a la problemática que tantas veces tuvo la industria uruguaya: si apostamos a la exportación, nos tecnificamos en función del volumen, pero si luego fracasa el mercado, ¿qué hacemos con la capacidad instalada y cómo la pagamos? Ese es el problema.

Nosotros entendemos que podríamos ser mucho más competitivos y ganar más mercados en la medida en que pudiéramos tener algún tipo de apoyo en cuanto a exoneraciones, que luego se verá cuáles. Por ejemplo, nosotros tenemos absolutamente saneada la empresa, pagamos todo lo que corresponde y no tenemos nada fuera del marco legal. Cuando llega el momento de pagar el Impuesto a la Renta, lo hacemos; cuando llega el momento de pagar aportes patronales, también. La inmensa mayoría de la gente que trabaja acá se formó con nosotros porque a hacer este tipo de productos no se aprende en ningún lado. No existen experiencias previas.

Entonces, tenemos un alto costo de adiestramiento del personal y todo tipo de ayuda que haga bajar los costos sé que esto se reclama permanentemente a través de todas las cámaras industriales para nosotros y para la comunidad celíaca sería muy importante. Por ejemplo, cuando este tipo de productos son elaborados por empresas específicas tal vez se las podría exonerar del pago del IVA o se podría bajar este impuesto. Nosotros el IVA que le cobramos al celíaco lo volcamos a la DGI. Cuando vemos tantos otros productos que tienen beneficios fiscales pensamos que también en estos podría desarrollarse algún apoyo a los emprendimientos que se dedican en forma exclusiva.

Ahora la manteca de CONAPROLE tiene el símbolo de "libre de gluten". ¿Cuánto le costó esto a esta empresa? Nada. Creo que lo hace más por imagen que por una cuestión comercial. Ahora, si nosotros no tenemos el símbolo en todos nuestros productos no los podemos vender. Tendríamos que cerrar la empresa porque la fuente de posible contaminación es un hecho, y tendríamos que dedicarnos a otra cosa.

Nosotros tenemos que realizar entre treinta y cinco y cuarenta análisis mensuales de todas las materias primas que utilizamos y de los productos terminados, como pide la ley y la habilitación del Ministerio de Salud Pública. Estamos hablando de análisis que cuestan US$ 40. Estos costos también inciden en el precio final al público. Entonces, quizás podríamos conseguir una exoneración del pago de esos análisis, o que se pudiera descontar ese monto del Impuesto a la Renta, etcétera.

Somos apasionados de lo que hacemos y estamos dispuestos a estudiar cuanta posibilidad exista para beneficiar el costo del producto y poder bajar el precio al público. Infelizmente, somos conscientes de que la inmensa mayoría de nuestros clientes están ubicados en la franja socioeconómica medio-alta, alta; no llegamos a las clases medias y medias-bajas, ni hablar de las más bajas.

Tenemos un proyecto que no hemos presentado aún ante el INDA porque luego de la experiencia de la presentación del primer producto no nos quedó muy claro cómo hacerlo.

Nosotros tenemos desarrollado un producto deshidratado que perfectamente puede ser una comida para toda la familia y que es libre de gluten, y que se podría distribuir a través de las canastas del INDA. Hablamos de una suerte de guisado en base a arroz, a verduras deshidratadas y a proteínas de soja, que tendría condiciones nutricionales excelentes, pero no tenemos condiciones para hacer la parte logística. Entendemos que ese sería un producto fantástico para que entrara a través del Instituto Nacional de Alimentación y para que pudiera llegar al celíaco carenciado. Digo esto porque lo único que se necesita es una olla y fuego, aunque sea a leña. Se pone agua a hervir, se coloca el producto y, una vez pronto, se come. No hay fuente de contaminación; no se necesita una batidora ni un horno. Diría que casi no se necesita saber leer para poder hacerlo; alcanza con tener una mínima experiencia en la cocina.

Esta sería una solución para llegar a los celíacos carenciados, pero necesitamos apoyo para desarrollarla. Entre otras cosas, hablo de transformar la empresa en una suerte de minipolo tecnológico libre de gluten para poder dar "a façon" a terceros que sí tienen capacidad logística instalada y que llegan a todos los puntos de venta del país, algo que nosotros no podemos hacer. Pero carecemos de infraestructura como, por ejemplo, una envasadora de tres costuras para polvos. Hoy hay infinidad de productos que, por los ingredientes que se utilizan, podrían ser declarados aptos para celíacos, pero no lo van a ser nunca por una simple razón: no van a conseguir la habilitación higiénico ambiental de Salud Pública. Esto sucede porque a esas empresas no les justifica el costo que implica seguir el protocolo de limpieza y de seguridad de que no queden trazas de gluten en sus medios de producción o envasado para llegar a menos del 1% de la población.

Voy a darles un ejemplo creo todavía está colgado de la página de Salud Pública de un episodio que sucedió hace dos o tres años en Argentina con el producto Chizitos, elaborado por la gente de Pepsico Snacks. Debido al "lobby" que desarrollaron las asociaciones de celíacos con los grandes fabricantes de Argentina, se había logrado que ese producto se lo rotulara como "Chizitos.- Palitos de harina de maíz sabor queso, libres de gluten y aptos para celíacos". En determinado momento, el INAL levanta muestras de mercado, las analiza, y el producto arroja contaminación. Finalmente se supo que el problema radicaba en que el vehículo en el cual venía el sabor queso estaba contaminado. ¿Saben cuál fue la reacción de Pepsico Snacks? Eliminar de la rotulación la referencia a que el producto estaba libre de gluten. Así que se sigue produciendo y vendiendo exactamente igual; la única diferencia es que ahora dice: "Chizitos.- Palitos de harina de maíz sabor queso". ¡Al celíaco que lo parta un rayo! Y no es porque ellos no tengan los medios económicos para dar garantías a esa producción.

Voy a dar otro ejemplo: el NESTUM Maíz y el NESTUM Arroz. Durante muchos años, este producto llegaba al Uruguay elaborado desde Argentina y en el frente del envase, al pie, decía: "Libre de gluten. Sin TACC". Y al dorso como es costumbre de esta empresa que, generalmente, da recomendaciones en cuanto al uso de los productos y al por qué de las ventajas se hacía referencia a que el arroz o el maíz, como cereales naturalmente libres de gluten, eran mejores para iniciar la dieta sólida del bebé. Pero ¿saben lo que hicieron? Quitaron todas las referencias relativas a "libres de gluten" y obligaron a la Asociación de Celíacos a que le dieran de baja del listado de productos aptos.

Este es otro problema que también está presente en contraposición a la Ley Nº 16.096 y que, de alguna manera, también juega en contra de los intereses del propio celíaco: el famoso librito de ACELU. Los productos y marcas que forman parte de ese librito son fotografías de un instante. De repente, ese producto se analizó una vez y no hubo un análisis de todo el proceso productivo, algo que Salud Pública sí certificó en nuestro caso. Nosotros tenemos un programa de selección de proveedores que incluye auditorías, controles prácticamente lote a lote de las materias primas, etcétera. Todo esto para poder ser una empresa exenta de gluten.

El libro de productos para celíacos pudo haber sido una solución en algún momento, pero hoy no lo es. Por el contrario, es algo que juega en contra en cuanto a la motivación que pueda tener alguna empresa para hacer el esfuerzo de generar un espacio, habilitarlo y hacer todo lo que se pida. Si yo hago una galletita y cualquiera después hace otra galletita sin ningún gasto y la Asociación de Celíacos hace un análisis, la pone en el librito y se compite en igualdad de condiciones, ¿por qué voy a seguir gastando yo en aquellas galletitas? Es un problema complejo.

Nuestra ley es excelente; no sé si Estados Unidos tiene una similar.

SEÑOR HENDERSON.- Sé que se había negado la existencia de casos de celiaquía en ese país. Sin embargo, la realidad fue más pesada.

El doctor Fasano -un médico que está en Baltimore desarrollando un estudio y una pesquisa acerca de los celíacos- supo de nuestra existencia y estuve un par de semanas en Estados Unidos haciendo un intercambio sobre conocimientos de la enfermedad en el desarrollo de la alimentación. Estuvimos en el American Institute of Baking, en Kansas, donde estaban muy interesados en el desarrollo de este tema.

Como decía el señor Murissich, hay muchos inconvenientes para desarrollar los productos y dar garantías. Sin duda que es más fácil decir que se hacen alimentos sin gluten que producirlos con las garantías que exige la ley. No me quejo para nada de que haya exigencias de parte de la norma porque es la única manera de que el celíaco pueda consumir tranquilamente los productos. Una contaminación por encima de 20 miligramos en 1 kilo de producto terminado por ejemplo, la contaminación de una túnica con vestigios de harina inhabilitaría el producto. La única manera de dar seguridad de que se controla este problema es tener "dedicated facilities", es decir, instalaciones dedicadas exclusivamente a esa producción. Esa es la única manera de evitar la contaminación hoy, mañana y en cualquier lote.

Por otro lado, la dedicación exclusiva y el contar con un sistema de elección de materia prima no hablo de algún caso en particular que cuando se analizó dio bien implica realizar un chequeo estadístico, apoyado en el estudio de las posibilidades de contaminación que pueda haber en las instalaciones del proveedor de la materia prima. No existe el mismo rigor con la fécula de maíz que se importa de Argentina. Probablemente quizás el porte de la empresa también contribuya a que se certifique el producto libre de gluten, ese producto no se contamine con gluten. Comparo el caso con un merengue que, teóricamente, no tiene ningún componente del gluten porque es azúcar y albúmina o clara de huevo que podríamos comprar en una panadería. Probablemente, en una panadería el ambiente está tan contaminado que, aunque el azúcar no tiene gluten y la clara de huevo tampoco, ese producto no es apto para el consumo del celíaco. Todo el sistema que tenemos implementado tiene en cuenta todos esos factores, por lo que el hecho de haber tomado la opción de elaborar pura y exclusivamente alimentos sin gluten hace que no tengamos que analizar el producto terminado lote a lote, porque allí nos encontraríamos enseguida con un problema. Si nosotros elaboramos una partida de 50 panes que tienen una vida útil de seis días porque no tenemos la posibilidad de utilizar las técnicas de envasado en atmósfera modificada, no porque no las conozcamos, sino por el costo de los "films", etcétera, se deben consumir inmediatamente. Si tuviéramos que efectuar el análisis, el resultado nos demoraría quince días, de manera que el resultado estaría pronto después de caducado el producto.

Prácticamente esto hace inviable una estructura pensando en analizar lote a lote, a no ser que se trate de algún producto que tenga vida útil muy larga.

De la manera en que nosotros organizamos la planta, donde nos aseguramos de que ninguna materia prima contenga gluten al ingresar, no hay generación espontánea de gluten y, por lo tanto, tampoco en el producto terminado. De todas maneras, se hacen chequeos estadísticos de los productos terminados y, en el caso en que sacamos para la exportación, se sale con el análisis de ese lote. De esta manera, tenemos el ciento por ciento de garantías de que no va a haber problemas.

Tenemos fuertes exigencias, necesarias para poder producir con garantías, y esto, combinado con un mercado chico, hace prácticamente imposible pensar en ventajas de escala. Nunca vamos a llegar a ser grandes consumidores como para obtener una escala muy diferente de la que tenemos hoy. Carlos Murissich decía que el harina es uno de los ingredientes más fáciles y más baratos de conseguir; es accesible en todos lados. Nosotros, al no utilizar ese producto, no solo nos tenemos que valer de aditivos que son difíciles de consumir, caros, importados, sino que las escalas a las que venden los proveedores de afuera del país son tan grandes que tampoco los podríamos comprar. En muchos casos nos quedamos con el desarrollo pronto y no podemos comprar la materia prima en una escala como para empezar a producir.

SEÑORA PRESIDENTA.- Me interesa saber qué coordinación hacen ustedes, si las tienen con el Ministerio de Salud Pública, con alguna división perteneciente a esa Cartera, y cuál es la población a la que ustedes están llegando. El otro día se manejaban otras cifras; por eso me gustaría saber esos datos.

SEÑOR MURISSICH.- Con respecto a la coordinación con el Ministerio de Salud Pública, salvo las habilitaciones y los controles que se nos impone por la propia ley, no tenemos ningún otro tipo de coordinación con ninguna otra entidad. En algunas oportunidades hemos coordinado algún tipo de acción que tuvo que ver con promoción o difusión con la Asociación de Celíacos del Uruguay y con la Cátedra de Gastroenterología del Hospital de Clínicas. En algún momento, en vida de la doctora Méndez, tuvimos una coordinación con el hospital de niños.

Lo que sí ha hecho la empresa fue un esfuerzo por hacer conocer que la celiaquía existe y de cuál es su sintomatología más clásica y aun la no clásica a través de diferentes medios de comunicación. En muchas oportunidades hemos sido entrevistados por diferentes medios y participado de ciclos en televisión y en radio sobre esta temática, sobre todo en el entorno del 5 de mayo, fecha en que el tema se pone sobre la mesa.

Voy a referirme a lo que recién decía el ingeniero Henderson en respuesta a lo que preguntaba el señor Diputado, en el sentido de procurar algún tipo de beneficio desde el punto de vista de la importación de determinado tipo de materias primas a las que infelizmente no podemos acceder por los volúmenes mínimos que se exigen que podrían hacer diferencias realmente notorias en el producto final.

Somos un país de poca gente, de poco mercado. En ese sentido, hemos hecho pesquisas de desarrollo con determinados productos, pero cuando llega el momento de la cotización, esta es por un contenedor. Y nosotros, como estamos hablando de un aditivo, de pronto podríamos llegar a consumir 500 kilos en un año. Por ejemplo, no podemos acceder a ninguno de los suplementos vitamínicos que hoy la ley exige que se agreguen a las harinas de trigo para su fortificación porque todos vienen con harina como vehículo. Y si quisiéramos mandar a hacer a medida un preparado para nosotros, las cantidades mínimas están en el entorno de los 30 kilos. Ustedes saben en qué volumen se maneja este tipo de aditivos: estamos hablando de que con esa cantidad podríamos tener para doscientos años.

Nosotros tenemos la voluntad de mejorar el producto, pero se nos complica desde el punto de vista de las cantidades. No sé a través de qué medio se podría lograr importar menos cantidad; de pronto a través de alguna embajada o consulado que pudiera ubicar el producto. No pido que me regalen las cosas, sino simplemente poder acceder a la posibilidad de comprarlo en un volumen lógico.

SEÑOR CHIESA BRUNO.- Fue muy interesante la exposición. Tuvimos el honor de ocupar la Dirección General de la Salud entre los años 1997 y 2000. Allí tomamos contacto con la Asociación de Celíacos del Uruguay, con todo lo que tiene que ver con esta problemática y con la elaboración en esa época del listado de productos libres de gluten, lo que fue un avance importante. Por las razones que los invitados expusieron, estamos totalmente de acuerdo con que es imposible que una muestra

fotográfica del momento en que el producto no tiene gluten asegure que no lo vaya a tener en el futuro. Allí tomamos conciencia también de que cosas tan comunes para el uruguayo, como puede ser la yerba, puede estar contaminada con gluten. Entonces, el hecho de que exista una empresa con estas características a nivel de nuestro país y que pueda inclusive tener una proyección regional e internacional, me parece hasta un desafío lindísimo.

Escuchamos con atención el planteo que realizaron; me parece que merece el estudio y el análisis de todos los integrantes de esta Comisión. De nuestra parte, por supuesto que a las órdenes todo el aporte que podamos hacer para apoyar este tipo de iniciativas.

Por simple curiosidad, deseo preguntar lo siguiente. Sabemos de la existencia de un decreto del Poder Ejecutivo de enero de 2010, que establece que en el envase de este tipo de productos debe figurar una franja que diga: "Libre de gluten", en color verde fosforescente. Como no lo vimos en la caja que exhibieron, queríamos preguntar el motivo: si es porque ya lo tenían realizado de antes o porque está en vías de modificación.

SEÑOR MURISSICH.- Está en vías de modificación porque, según tengo entendido así nos lo han hecho saber es algo que todavía no está reglamentado. De hecho, han surgido algunos inconvenientes a nivel de otras empresas que citamos en el material que les dejamos, que han hecho el esfuerzo de tener el símbolo, pero les complica enormemente porque en su caso estamos hablando de miles de kilos de envases. Esto implica cambiar todo lo previo a la impresión, como los clichés, etcétera, y no se debe olvidar que en esta etapa se realizan inversiones muy importantes.

Además, en lo personal, me parece que esa franja de color verde fluorescente realmente no ayudaría porque, en el caso del celíaco, el punto más importante es el símbolo de "libre de gluten". No hay un solo celíaco que no sepa que ese símbolo responde a un producto apto para su condición. Creo que el problema no pasa por rotular de una manera diferente o gráficamente más llamativa, sino por dar las garantías de lo que hay adentro.

Estas cajas están impresas en cuatro idiomas, porque fueron hechas gracias al empujón que nos dio la exportación a Canadá, donde se habla inglés y francés, y a Brasil, donde se habla portugués. Está claramente expresado en los cuatro idiomas que se trata de un producto libre de gluten y, además, allí figura el símbolo internacional. Creo que el tema no pasa por ahí. Honestamente, no sé a qué apuntó la idea de poner la franja, porque el celíaco no necesita que le muestren más allá del símbolo. Lo que necesita es mayor variedad, mejores precios y que realmente se cumpla con la normativa porque, infelizmente, es muy fácil aprovecharse de la desesperación, sobre todo en el caso de las madres. Yo siempre digo que si la persona es una mujer celíaca, llega a la casa, se toma un café con leche y se va a dormir, pero si tiene un hijo, igual se queda hasta las cinco de la mañana cocinando para que al otro día el hijo tenga el almuerzo, la merienda y la cena, y todo libre de gluten. Y esto es injusto, porque todos merecemos la calidad de vida que la alimentación nos puede dar. Entonces, el tema no pasa tanto por qué es lo que dice afuera sino qué es lo tiene adentro y dar las garantías.

Todos sabemos que, infelizmente, siempre aparecen propuestas no muy formales en todos los mercados. Cuando hay necesidad de un producto, siempre aparece alguien que lo hace un poco de entre casa y no reúne las condiciones mínimas. Nosotros, personalmente, tuvimos que hacer la advertencia a la Asociación de Celíacos de que una pulpa de tomates de su listado estaba contaminada. Nos consta que esa marca no se controlaba. Como la credibilidad de que no iba a ser posible la contaminación era tal, no se gastaban en el análisis de esa marca, pero cuando hicieron los controles, resultó que efectivamente estaba contaminada. Esas son las cosas que complican.

Hace muchos años, en un congreso internacional, había un médico finlandés que decía: es preferible la transgresión voluntaria a la contaminación que desconozco. Porque ¿qué sucede? Si yo tengo la "desgracia" entre comillas de ser un celíaco no reactivo, quizás, en el momento, no acuso pequeñísimas cantidades de gluten, pero como tiene un efecto acumulativo, va a estar distorsionando mi organismo, me va a hacer retroceder en mi salud y cuando tenga un empuje va a ser tarde y ni siquiera voy a saber qué fue lo que lo inició. En cambio hay personas que dicen: yo no aguantaba más, me senté en La Pasiva y me comí un fainá, y sé que después me va a doler la cabeza, me va a venir diarrea y voy a estar tres días a la miseria. Esa persona sabe que fue el fainá, pero cuando no se sabe de dónde viene, es una ruleta rusa; ese es el problema.

Agradecemos a la Comisión por el tiempo que nos dispensaron.

SEÑORA PRESIDENTA.- Les agradecemos a nuestros invitados por la información que nos brindaron. Les haremos llegar la versión taquigráfica de esta sesión y estaremos en contacto.

(Se retiran de Sala los representantes de la empresa Nutriciencia)

(Ingresan a Sala integrantes de la Asociación de Funcionarios del Hospital Italiano)

—— La Comisión tiene el agrado de recibir a la señora Carmen Brañas y al señor Carlos Denis, representantes de la Asociación de Funcionarios del Hospital Italiano.

SEÑOR DENIS.- Queremos plantear la situación que se ha dado en el Hospital Italiano desde la crisis del año 2002. La crisis nunca salió del Hospital.

Estuvimos casi un año sin cobrar sueldos, solamente cobrando pagos parciales. En el año 2003 los trabajadores aceptaron una rebaja salarial, se llevó todo al laudo mínimo, y en algunos trabajadores eso incidió en un 10%, en otros en un 20% y en otros en un 30%. En este momento son $ 2:000.000 lo que los trabajadores le dieron a la institución.

El Hospital siguió adelante. Hubo muchos compañeros que estuvieron en seguro de paro durante dieciocho meses. Estos se fueron reintegrando en los años 2003 y 2004, y volvimos a tener una plantilla de más de cuatrocientos trabajadores. Siempre seguimos en crisis. La Comisión Directiva fue nombrando a distintas personas para que dirigieran el Hospital y nunca se salió adelante. Siempre tuvimos problemas para cobrar sueldos.

Por otro lado, el Hospital nos descontaba los importes para abonar los préstamos que los trabajadores teníamos, pero nunca los volcó a las empresas correspondientes, como el Banco República y ANDA. En el caso del Banco de la República, hay trabajadores que en su momento sacaron préstamos por $ 20.000 y ahora están debiendo $ 200.000 o $ 300.000. El Hospital descontó las cuotas de los sueldos, pero nunca las pagó. Ha hecho distintos convenios para saldar la deuda, pero paga una cuota o dos y nada más.

En el año 2003 se firmó un concordato, que se fue prorrogando, pero ayer terminó el plazo para el pago. El concordato se hizo por un 5% de la deuda total del Hospital, y en este momento alcanza los $ 15:000.000.

El Hospital trabaja con varias empresas, entre ellas, Universal es la que ocupa más camas; en estos momentos tiene alrededor de sesenta, ASSE y el Fondo Nacional de Recursos. El Hospital trabaja con alrededor de ochenta o noventa camas; algunas veces tiene más y, otras, menos.

Entonces, se ha llegado a una crisis y no hay salida. Alguien o algún grupo tiene que comprar el Hospital para invertir y buscar una salida. Además, hay que pagar el concordato, porque se corre riesgo de quiebra y de que queden quinientas familias en la calle.

En eso se está ahora. Universal hizo una propuesta de compra de la parte sanatorial denominada Surraco, que es donde se hacen las internaciones del Hospital. Quiero aclarar que una parte del Hospital es monumento histórico y, por tanto, no se puede vender; en consecuencia, hay que hacer separación de padrones. El problema es que Universal hace una propuesta por la que, en principio, no asumiría al ciento por ciento de los trabajadores y no les reconocería la antigüedad. Nosotros cobramos el laudo mínimo y el único beneficio que tenemos es la antigüedad. Reitero: el único beneficio que tenemos los trabajadores que nos mantuvimos durante todos estos años de crisis es la antigüedad; además, cobramos el laudo mínimo de la FUS.

En principio, esta mutualista propuso incorporarnos como empleados nuevos de la institución, sin reconocernos la antigüedad. Después, hizo una contrapropuesta de que a los dos años nos daría una partida para compensar la antigüedad, pero quedarían algunos trabajadores por el camino. Nuestra propuesta incluye al ciento por ciento de los trabajadores y, por lo menos, mantener las condiciones actuales. Pensamos que menos del laudo no podemos ganar. La antigüedad es parte del laudo, o sea que si aceptáramos esa propuesta estaríamos por debajo del laudo de la FUS.

Ahora, apareció otra empresa inversionista, que está integrada por médicos del Hospital y por un capitalista, que no sabemos quién es. Su propuesta está a estudio del Ministerio de Salud Pública.

Por otra parte, el concordato venció ayer. Es decir que corremos el riesgo de que el Hospital quiebre, cierre y queden quinientas familias en la calle.

No se encuentra una solución rápida para el problema. Este mes Universal hizo un convenio con la patronal del Hospital Italiano y con los trabajadores nos llamaron, y dijo que iba a pagar el sueldo. Pero cuando llegó el momento nos pagaron la mitad del sueldo, nos dijeron que no tenían el dinero para la otra mitad y que la pagarían a los tres días. Al segundo día nos llamaron al Ministerio y nos dijeron que no iban a poner la plata hasta que nosotros no aceptáramos las condiciones que nos quieren imponer, es decir, una nueva rebaja salarial, que se suma a la que vivimos en aquel momento. En la mesa de propuesta los trabajadores dijimos que no, porque lo único que pedimos es que se tome al ciento por ciento de los trabajadores actuales obviamente, el grupo gerencial del Hospital va a cambiar y que se mantengan las condiciones, porque el único beneficio extra que tenemos los poco más de ciento cincuenta trabajadores es la antigüedad, que para algunos es más y, para otros, menos. Según nuestras cuentas, eso representaría alrededor de un millón o un millón doscientos. Además, debemos tener en cuenta el punto en el que se encuentra el Hospital que va a comprar esta empresa y que podría trabajar con ciento cincuenta camas, ya que los trabajadores llevaron convenios con ASSE, que en su momento no se pudieron llevar a cabo porque el Hospital no tenía las condiciones necesarias, dado que es necesario hacer inversiones. Si se cumplieran todos los contratos que los trabajadores han conseguido con ASSE, se podría llegar a recaudar hasta $ 5:000.000. O sea que esta empresa se quedaría con eso y, además, con los IMAE transplantes renales y demás que tiene el Hospital, todo lo que representa mucha plata. A esto debemos sumar la internación que ellos tienen ahí. Además, tienen la sección de Pediatría en Impasa y también la llevarían para el Hospital Italiano. Por eso los trabajadores pensamos que este es un negocio redondo. A nosotros no nos importa quién haga el negocio pero queremos, por lo menos, mantener las condiciones mínimas de los trabajadores. La empresa Universal no nos da esas garantías. La propuesta del grupo inversionista incluye al ciento por ciento de los empleados y respetaría las condiciones actuales. Además, esta empresa nos propone ser accionistas, en virtud de la deuda que existe. Debemos tener en cuenta que nos deben tres años de salario vacacional. Además, como dije, durante años nos hicieron descuentos y no realizaron los aportes; nos descontaron pleitos, juicios, etcétera. La empresa Universal no reconoce nada de acá para atrás. Por lo tanto, los trabajadores perderíamos todo: lo que nos deben, lo que generamos. Es decir que el trabajador tendría que renunciar prácticamente a todo, porque no va a poder reclamar a la empresa "Hospital Italiano", que se va a quedar solo con un monumento histórico, en el que están los policlínicos; es imposible que le pague a los trabajadores.

El Ministerio de Salud Pública está estudiando si el inversionista es viable. Reitero que no se sabe quién es; creo que al Ministerio hoy le iban a dar los datos de esta persona.

En eso estamos: esperando, sin cobrar, bajo la presión de Universal y de esta empresa que, supuestamente, hasta que no se firme y se acepten las condiciones, no nos pagarían la otra mitad del sueldo que nos deben. El Hospital está ocupado desde el jueves de la semana pasada y no tenemos ninguna respuesta de la otra parte. Estamos buscando ayuda por todos lados.

En general, esto ha sido lo que ha pasado en todos estos años, desde 2002 hasta ahora.

SEÑORA PRESIDENTA.- ¿Actualmente hay alguna mesa de negociación?

SEÑOR DENIS.- Sí, hay mesas de negociaciones.

SEÑORA PRESIDENTA.- ¿Con quién?

SEÑOR DENIS.- Estuvimos en los Ministerios de Trabajo y Seguridad Social y de Salud Pública. Concurrimos junto a Universal, pero la empresa dijo que lo que daba era eso y nada más, y que de ahí no se movía. Los trabajadores consideramos que con las condiciones que nos ponen una salida es totalmente inviable.

Ahora estamos dialogando con esta otra empresa. Para los trabajadores sería más viable su propuesta, pero tenemos que analizar muchos aspectos, sobre todo, lo relativo a que los trabajadores seamos accionistas; quiere decir que hay muchos temas legales que hay que analizar.

El problema es que los trabajadores siguen en la misma situación. Sus sueldos son chicos y cobran la mitad. Hay mucha gente que no tiene para comer ni para ir a trabajar; faltan al trabajo porque no tienen dinero para el transporte. Esta una situación crítica para muchas familias.

Entonces, la situación es difícil. Lo peor de todo es que en las negociaciones nos sentimos presionados, tanto por el Ministerio de Salud Pública como por parte de Universal. El Ministerio avala lo que dice Universal, es decir, no pagar los sueldos hasta tanto no se firme un acuerdo. Reitero: los trabajadores nos sentimos presionados tanto por Universal como por el Ministerio de Salud Pública. Tratamos con una veedora. Como la institución no tiene socios, no se puede hacer una intervención, como se hizo en Impasa, y hay una veedora. En la negociación, el Ministerio de Salud Pública avaló lo que dijo Universal: "Hasta que no acepten las condiciones, no pago lo que me había comprometido a pagar". Esto es así porque en este momento el mayor cliente que tiene el Hospital ASSE tiene cinco o seis camas y algo más es Universal, que ocupa alrededor de sesenta camas.

SEÑORA BRAÑAS.- Si analizamos el nuevo sistema de salud, veremos que la empresa Universal necesita un centro para las internaciones, ya que es una de las mutualistas que no tiene infraestructura.

Si Universal aceptara las condiciones que ponemos, contaría con un centro de salud que le es necesario y, además, con una serie de negocios que ya tiene el Hospital Italiano con otras mutualistas y con prestadores privados, que engrosarían sus ingresos. Entonces, si Universal respetara nuestras condiciones es poco lo que pedimos, no se vería ante el dilema de llevar al quiebre a la mutualista, como argumenta le sucederá si se hace cargo de nosotros en esos términos.

SEÑOR DENIS.- Después haríamos llegar un memo a la Comisión señalando todo lo que se ha explicado acá.

Pedimos disculpas porque llegamos tarde, pero estuvimos complicados debido a que tuvimos una inspección del Ministerio de Salud Pública antes de venir.

Desde la semana pasada, seguimos estamos en una situación incambiada, en la que no hay salida para quinientas familias.

Hubo una empresa italiana, avalada por la Embajada de Italia, que estuvo gerenciando el Hospital durante tres meses enero, febrero y marzo y prometió maravillas, diciendo que iba a comprar el Hospital; inclusive, lo dijo al Ministro de Salud Pública. Tuvimos una reunión con ellos y nos dijeron que nos quedáramos tranquilos porque la empresa había hecho un estudio y concluía que el Hospital era totalmente viable, por lo que se iba a quedar. Esta empresa estuvo dos meses gerenciando con gente que trajo de Italia. Luego, vino un jefe de la empresa y dijo que lo que se estaba haciendo estaba mal, por lo que se puso a un Director uruguayo, el señor Álvaro Vázquez, quien estuvo un mes gerenciando el Hospital, actuando como representante de Poliedra Sanitá. A esta empresa se le terminó el contrato y se retiró del Hospital dejando deudas; había dicho que durante ese tiempo se haría cargo de todo lo que generaran los trabajadores y realizó un convenio con los trabajadores por el Salario Vacacional, retirándose sin pagar nada. Se esperaba a la empresa después de Semana de Turismo inclusive, fue citado por el señor Ministro Olesker que vendría después de la Semana de Turismo, pero no ha aparecido hasta ahora. Nadie responde por esa empresa; dijeron que iba a venir, pero que no se sabía cuándo.

Por esos tres meses que estuvo esa empresa, el Hospital fue para atrás, decayó, se atrasó todo y llegamos a la fecha del concordato se venció en el día de ayer sin nada. O sea que esa empresa, avalada por el Gobierno de Italia, con seguimiento del Ministerio de Salud Pública, atrasó todo lo que se podía hacer con tiempo, nos quitó tres meses de negociación y nos dejó en punto cero. Y fue avalada por el Gobierno, que estuvo tres meses negociando. En este momento, nada se sabe de esa empresa.

SEÑORA PRESIDENTA.- Veremos con el Ministerio de Salud Pública cómo sigue la situación. El tema de ustedes es muy delicado.

SEÑOR DENIS.- Estamos en un punto límite. Son quinientas familias las que pueden quedar en la calle.

La fecha final del concordato fue ayer. Si alguno de los acreedores pide la quiebra del Hospital… Primero, se nos había dicho que el Hospital entraría en una nueva ley de quiebra y que el Gobierno podría gerenciarlo durante tres meses, con opción a seis, poniéndolo a la venta todo en un paquete, Hospital y empleados. Ahora, se nos dice que como el concordato se firmó en el año 2003, no entramos en esa nueva ley. No tenemos claro ese punto; quizá nos lo pueda explicar alguno de los presentes, porque unos dicen que entramos en esa ley y otros dicen que no.

SEÑOR CURBELO.- En principio, lo que les puedo decir es que el concordato de ustedes es anterior a la promulgación de la nueva ley de quiebra, por lo que no les corresponde.

Quiero preguntar lo siguiente. ¿Cuáles son los acreedores principales que tienen en el concordato? ¿A quién se le debe más dinero?

SEÑORA BRAÑAS.- No tenemos los nombres. Sabemos que Universal es acreedor y que también hay proveedores de laboratorio y de insumos. No sabemos si hay otro tipo de acreedor. Al no poder tener efectivo, lo que la empresa hacía, hasta ahora, era descontar documentos con personas que se dedican a eso, lo que generaba un costo financiero. No sabemos si algunos de esos financistas son personas, no instituciones; no son bancos pueden estar incluidos en el concurso; no sabemos la cantidad de personas que hay.

SEÑOR CURBELO.- Estos financistas o pseudofinancistas ¿podrían estar implicados en este grupo inversor del que poco se sabe, desconociéndose a quién responde?

SEÑORA BRAÑAS.- Quien armó esta segunda propuesta pensó que se podría incluirlos, pero la versión que tenemos de ayer, por parte de quien está armando el proyecto, es que ya los descartó. Sabemos que en la segunda propuesta donde figura esa cantidad de inversores figuran muchos médicos que están en la institución y tienen policlínicas privadas, laboratorios privados, rayos, hemoterapia, pero hay un pequeño grupo que nosotros no conocemos. De hecho, cuando la propuesta se formalice ante el Ministerio de Salud Pública, de alguna manera esos nombres tendrán que aparecer; pienso que el Ministerio de Salud Pública no avalará un proyecto en el que haya personas que no figuren. Supongo que en el proyecto harán responsables a aquellos nombres que figuran.

SEÑOR DENIS.- Tenemos entendido que uno de los acreedores principales es el Instituto de Cardiología Infantil ICI, que estuvo en el Hospital Italiano durante años y ahora está en Médica Uruguaya. Otro es Universal, con la que se tiene una deuda de US$ 1:500.000, sobre lo cual hay embargos, cesiones de crédito y demás. La compra que planteó Universal es de US$ 5:000.000; de esos US$ 5:000.000, US$ 1:500.000 corresponden a préstamos que hizo. Una cosa es adelantar, pero Universal hacía de prestamista del Hospital Italiano; le prestaba y le cobraba los intereses correspondientes, que se aseguraba con cesiones de crédito, embargo y otras herramientas.

SEÑORA PRESIDENTA.- Agradecemos su presencia. Nos mantendremos en contacto.

Se levanta la reunión.